

Яцина В.В.

*аспірант кафедри загальної економічної теорії
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

АУТСОРСИНГ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ

Останнім часом дослідженню інтеграційних та гібридних форм організації приділяється достатньо уваги з боку науковців. Достатньо ретельно вчені займаються розглядом гібридних відносин. Так, О. Вільямсон розподіляє їх на силові, де головні умови диктує одна фірма, доброзичливі, де сторони діють заради загального добра, але з часом можуть піддатися спокусі егоїстичної поведінки, та достовірні, позбавлені вищеперерахованих недоліків [1].

Економічним феноменом гібридних відносин, що суттєво знижує трансакційні витрати є аутсорсинг (від англійського «outside resource using» – використання зовнішніх ресурсів). Внаслідок широкої сфери використання та можливостей, спостерігається тенденція щодо швидкого розповсюдження цієї успішної бізнес-моделі, як альтернативного варіанта вертикальній інтеграції у країнах з розвинутою ринковою економікою. Потрібно зауважити, що ідея екстерналізації, тобто передачі певних бізнес-процесів на виконання стороннім виконавцям базується на принципах розподілу праці. Деякі науковці [2] вважають, що схожість поняття аутсорсингу з кооперацією, субконтрактацією та іншими поняттями ускладнюють розуміння сутності цієї категорії. У науковій літературі аутсорсинг має різні трактування, аналіз яких доводить, що кожне із них не суперечить, а доповнює одне інше. Тому для повного розуміння цього економічного явища можна виокремити основну суть або вагому рису в кожному визначенні. Так, загальний принцип використання аутсорсингу звучить наступним чином: «залишаю собі тільки те, що можу робити краще за інших, передаю зовнішньому виконавцю те, що він робить краще за інших» [3]. Економічну сутність цього явища відображає наступне тлумачення. Аутсорсинг - це система відносин, що виникає, коли підприємство передає частину своїх бізнес-функцій або видів діяльності спеціалізованим фірмам на підставі довгострокових договорів [4] і тим самим переносить на зовнішніх постачальників відповідальність за доступність благ та послуг для цього підприємства [5]. Зміст самої процедури аутсорсингу полягає у переведенні внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства та пов'язаних із ним активів до організації постачальника послуг, що припускає надавання певної послуги на протязі визначеного часу за обумовленою ціною, тобто, це виокремлення у підприємства-матері певних функцій та передача їх для виконання іншим господарським суб'єктам. Деякі науковці пов'язують процедуру проведення

аутсорсингу потребою у зазначенні конкретної вигоди, яку бажає отримати надавач доручення, та наданням права прийняття рішень щодо способу виконання окремих завдань одержувачу доручення [6]. Акцент на стратегічному виборі підприємства простежується у трактовці, що розповсюджена у міжнародній бізнес-практиці, де термін «аутсорсинг» визначає послідовність організаційних рішень, спрямованих на передачу зовнішній організації деяких функцій, раніше виконуваних самостійно [4**Ошибка! Закладка не определена.**], тобто, це стратегія управління підприємством, на відміну від інших способів кооперування, як підряд, субпідряд та сервісне обслуговування, що є різновидами партнерської взаємодії [7]. Загальні цілі аутсорсингу надаються у визначеннях, де його вважають інструментом реструктуризації бізнесу шляхом передавання непрофільних активів (бізнес-процесів) зовнішнім виконавцям для поглиблення спеціалізації та зростання конкурентних переваг підприємства**Ошибка! Закладка не определена.**, зниження витрат та ризиків, а також з метою «розвантаження» організацій від менш істотних завдань на користь концентрування зусиль на виконанні стратегічних завдань згідно з місією організації. О. Швед та О. Живицька вважають аутсорсинг сучасним методом логістики, що дозволяє організації займатися своєю основною діяльністю та, разом із тим, знижувати витрати на виконання допоміжних процесів, а К.Левчук відносить аутсорсинг до методу організації управління діяльністю та підкреслює необхідність організаційно-економічного та юридичного забезпечення процесу передачі непрофільюючих функцій іншим виконавцям [7]. Важливі уточнення у визначенні, на нашу думку, надає А.Суходоев, який вважає аутсорсинг універсальним та гнучким інструментом зниження витрат та робить наголос на юридичну та організаційну незалежність (тільки включення до “управлінських контурів” в якості функціонального підрозділу) “зовнішнього” підприємства від замовника [8]. Н. Косінова та С. Раткевич підкреслюють факт передачі саме на тривалий час ведення непрофільної діяльності підприємства, яка, у принципі може здійснюватися і власними силами [9].

Вищенаведені дефініції аутсорсингу вказують на багатогранність цього економічного явища, основними перевагами застосування якого є:

- можливість сконцентрувати увагу на основному виді діяльності, скоротити кількість виконуваних функцій, тим самим зменшив витрати на утримання додаткового обладнання та оплату праці штатних працівників, які виконували ці функції;
- використання знань та досвіду висококваліфікованих спеціалістів без найму на роботу;
- вивільнення власних засобів для використання в інших цілях;
- заміна частини постійних витрат змінними, тобто, передав частину своїх функцій зовнішньому субпідрядникові, підприємство може скоротити витрати на утримання власного персоналу та зменшити певні ризики;

- перспектива використання аутсорсингу у разі потреби, сезонного зростання обсягів виробництва, або у разі непередбачуваних обставин. Це звільняє підприємство від витрат на проведення нерегулярних обсягів робіт;
- скорочення витрат на науково-дослідні розробки, використання новітніх технологій, захист баз даних і т. ін. по непрофільних напрямках діяльності;
- можливість перекладання відповідальності за якість та дотримання технологічному процесу на аутсорсера, внаслідок чого мінімізуються витрати на проведення контролю та моніторингу переданих на аутсорсинг бізнес-процесів;
- солідаризація ризику;
- формування внутрішньогосподарського конкурентного середовища шляхом використання досвіду та пропозицій аутсорсера щодо поліпшення діяльності підприємства;
- нижча ціна на послуги внаслідок пропозиції стандартизованих рішень;
- створення можливості перекладання власних трансакційних витрат на аутсорсера, що сприяє підвищенню прибутковості ведення бізнесу.

Природно, що наявність вищенаведених переваг є вагомим стимулом для активного використання аутсорсингу у світі. Особливо великих масштабів він досяг у країнах з розвинутою економікою. Так, на сучасному етапі, у США майже 70% компаній застосовують аутсорсинг, у країнах Європи – до 40%, що дозволяє зменшити витрати на неосновні види діяльності від 10 до 40%. В Україні послугами аутсорсингу користуються лише 5% підприємств [10].

На нашу думку, такий малий відсоток використання аутсорсингу в Україні є наслідком наступних факторів:

- 1) Малий досвід аутсорсингових послуг в Україні у порівнянні із зарубіжним ринком. Це призводить до недостатньої ефективності процедури аутсорсингу.
- 2) Загроза опортуністичної поведінки сторін та недотримання умов контракту. Існуюча законодавча база позбавлена чіткого механізму регулювання процесу аутсорсингу, що проявляється у відсутності певних гарантій щодо захисту підприємств та розподілу відповідальності між сторонами. Це гальмує гармонійний розвиток партнерських взаємовідносин, що засновані на довірі та об'єднані загальною метою максимізації власного прибутку.
- 3) Ризик появи додаткових витрат на налагодження ефективного процесу аутсорсингу та можливого контролю за його вдалим виконанням. Більшість керівників та управлінського персоналу не готові витрачати зайвий час та зусилля на роботу з аутсорсером та передавати йому частину свого досвіду.
- 4) Проблема пошуку досвідченого та надійного аутсорсера, який здатен забезпечити

високу якість виконання робіт в чітко установлені терміни. Відсутність достатньої інформації про ділові якості, досвід та інші параметри аутсорсера внаслідок ще малорозвинутої структури аутсорсингу в Україні позбавляють підприємства права на досконалий вибір останнього. В результаті з'являється ризик неефективного використання аутсорсингу та втрати прибутку у майбутньому.

5) Загроза майбутньої втрати конфіденційної інформації щодо власних бізнес-процесів після передавання їх аутсорсеру. Багато підприємств, попри наявні переваги передачі певної функції на аутсорсинг, не бажають «впускати» у свою фірму чужих та розкривати деякі таємниці власного ведення бізнесу, побоюючись їх небажаного використання аутсорсером у майбутньому. На жаль, на відміну від західних країн світу, в Україні слабо розроблений механізм щодо правового захисту інформації та притягнення до відповідальності винної сторони.

6) Нестабільність існуючої економічної системи, внаслідок чого відсутня можливість точного прорахунку ефективності виділення окремої функції за межі фірми на довготривалий термін. В більшості випадків підприємства відмовляються від аутсорсингу, не маючи можливості точно спрогнозувати вигідність цієї процедури на протязі тривалого часу. Небажані зміни у законодавстві або економічному становищі країни можуть негативно сказатися на прийнятті рішення про аутсорсинг. Перспектива отримання прибутків тільки на короткочасному етапі, та нездатність точно оцінити ефективність аутсорсингу у довгостроковій перспективі унеможливають його використання.

7) Загроза повної залежності від аутсорсера у разі передачі багатьох функцій. Внаслідок цього відбудеться і зростання витрат, у тому числі і трансакційних, які призведуть до неефективності використання аутсорсингу.

8) Залежність від іншого суб'єкта господарювання, а саме від аутсорсера, який не позбавлений ризиків банкрутства, вимушених збоїв у робочому процесі, неналежного виконання своїх обов'язків і т.ін.

Однак, з деякими проблемами використання аутсорсингу стикаються і зарубіжні компанії, що мають великий досвід роботи у цієї галузі, і кількість підприємств, що незадоволені аутсорсингом, постійно зростає. Так, за даними Deloitte Consulting, яка провела дослідження під назвою «Змінити модель аутсорсингу» у 2005 році та опитала 25 компаній, із загальним обсягом аутсорсингу у 50 млрд доларів:

- 70% оцінили свій досвід як негативний;
- 44% не отримали очікуваного результату;
- 80% вважають найпоширенішою проблемою приховані витрати внаслідок відсутності доступу до інформації ;

- 62% змушені були збільшити управлінський штат;
- 57% не змогли звільнити внутрішні ресурси [11].

Наявність такої статистики дозволяє зробити висновок, що використання аутсорсингу не завжди приносить очікуваний результат, і тому для його вдалого застосування потрібна ретельно розроблена методологічна база оцінки та мінімізації виникаючих ризиків з урахуванням усіх можливих підходів щодо принципів вибору стратегії ведення бізнесу.

Підсумовуючі, можна стверджувати, що аутсорсинг – це відносно новий вид гібридних відносин в Україні, що знаходиться в стадії формування та становлення, і всебічне дослідження цього економічного явища та розробка методик його використання зумовлює актуальність досліджень на сучасному етапі та потребує пильної уваги з боку науковців.

Література

1. Williamson O. Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Journal of Supply Chain Management*. – 2008. – №44 (2) – Р. 5–16.
2. Кутуева Д. 3. Аутсорсинг: новая концепция в проектировании бизнес-процессов компании // Проблемы современной экономики . – СПб. – 2007. – №1 (21). – С. 368-370.
3. Д.Горелов, В. Вербицкая, В. Бредихин. Стратегические направления снижения транзакционных издержек предприятия // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – №4(12). – С. 5-12.
4. Сорокина М.Г. Механизм реализации аутсорсинга на промышленном предприятии // Вестник Оренбургского Государственного Университета – 2008. - № 9(91). – С. 112-117.
5. Чухрай Н.І. Аутсорсинг в логістиці: європейський та український досвід // Транспорт и логистика. – 2007. – № 5 (19). – С. 32–35.
6. Чухрай Н.І. Аутсорсинг в логістиці: маркетингові дослідження розвитку аутсорсингу логістики в Україні. // Транспорт и логистика. – 2007. – № 6 (20). – с. 34–38.
7. Левчук К.О. Аутсорсинг в системі менеджменту підприємства // Моделювання регіональної економіки. – 2008. - №2(12). – С. 175-186.
8. Суходоев А.Ю. Аутсорсинг в системе регионального регулирования предприятий машиностроительного комплекса. // Экономические науки. – 2009. – №9(58). – С. 185-187.
9. Н.Косинова С. Раткевич. Аутсорсинговые услуги как возможность повышения эффективности деятельности предприятий малого бизнеса // Экономические науки. – 2010. - №1(62). – С. 216-221.
10. Шимко О. Аутсорсинг - як сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу // Шимко О. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc_gum/prvse/2010_2/27.pdf.
11. Аутсорсинг со всех сторон – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cre.ru/rus/analytics/5/2/17118/>.